

Le Canevas de Modèle d’Affaires

Conçu par :

Conçu pour :

Date:

Version:

Partenaires clés

Qui sont vos partenaires stratégiques?

Ne listez pas tous vos fournisseurs

Activités clés

Où devez-vous exceller?

Par exemple :

- Marketing
- Vente
- Production
- R&D
- ...

Ressources clés

De quoi avez-vous besoin pour être différent?

- Matériel?
- Logiciel?
- Compétences?
- Réseau?
- Propriété intellectuelle?
- Marque?
- ...

Propositions de valeur

Que fournissez-vous?

Produit?

- Bien de consommation
- App
- Platform
- Objet

Service?

Valeur pour votre client:

- Augmente...
- Permet...
- Diminue...
- Supprime...
- Améliore...

Par exemple :

- Meilleure qualité de vie
- gain de temps
- Gain d’argent
- Aide à la décision

Relations clients

Votre modèle est-il purement transactionnel ou récurrent?

Dans le deuxième cas, qu’est-ce qui fait revenir vos clients?

- Une relation directe et personnelle?
- Un service hautement automatisé?
- L’amour de la marque?
- Les coûts de changement?

Canaux

Comment atteignez-vous vos clients?

Digital?

- Site web
- App
- Réseau social

Physique :

- Porte à porte
- Magasin
- recommandations

Segments clients

B2C : Pensez à un rôle dans un contexte

Par exemple :

- Mère de famille
- Foyer en vacances
- Adepte d’un loisir ou d’une activité
- Personnes soucieuses de l’environnement
- Pendulaires
- ...

B2B : Pensez à un rôle au sein d’une entreprise

Par exemple :

- CEO d’une entreprise de construction
- Product manager d’une chaîne d’alimentation
- Chef de service d’une administration
- ...

Plateforme : mettez-vous en relation deux segments clients différents? Si oui, mettez-les les deux, avec deux couleurs différentes

Structure de coûts

Quels sont vos coûts principaux?

Coûts fixes?

Coûts variables?

Flux de revenus

Vente?

Location?

Abonnement?

Commission?

Taux horaire?

Prestation au forfait?

...

DESIGNED BY: Strategyzer AG

The makers of Business Model Generation and Strategyzer

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Commencez par les cases vertes

Strategyzer

strategyzer.com